

Objectifs pédagogiques

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial
- Développer et assurer le suivi de la performance commerciale
- Animer le projet de développement commercial et assurer le suivi de l'expérience client

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Cours théoriques
- Etudes de cas
- Travaux pratiques
- Séminaires spécifiques animés par des intervenants professionnels

Durée et prise en charge de la formation

- 7h/ jour, 2 ou 3 jours par semaine au Centre de Formation
- Date de rentrée le 5/09/2024
- Prise en charge par les OPCO déterminé par France Compétences (Contrat de Professionnalisation et d'Apprentissage)
- Un total de 567h de formation

Public et Pré requis

- Accessibilité aux personnes en situation de handicap
Coordonnée Référent Handicap: refhand@campuslasallemetz.net
- Titulaire d'un bac+2 toute spécialité
- Titulaire Titre Niveau 5

Suivi et évaluation des résultats

- Evaluation des compétences par des mises en situation professionnelles (cas pratique, études de cas, oraux)
- Evaluation des compétences développées en entreprise (dossier professionnel)

Modalités de recrutement

- Candidature de janvier à Août
- Dossier de candidature qui détaille le projet professionnel
- Entretien de motivation et d'admissibilité avec l'équipe recrutement du CFA-CFP ou le référent (réponse d'admissibilité sous 48h)

En partenariat avec



IPAC⁺

Code diplôme : 26X31257

PROGRAMME

1. UE1- Activité contribution stratégie commerciale

- Marketing stratégique
- Etude de marché et veille concurrentielle
- Comportement du consommateur
- Plan d'action commercial
- Management de l'équipe commerciale
- Pilotage du plan d'action commercial
- Etude de cas

2. UE2 – Activité performance commerciale

- Prospection commerciale
- Prospection commerciale et négociation
- Relation client
- Pilotage de l'activité commerciale
- Etude de cas
- Mise en situation professionnelle orale

3. UE3 – Développement commercial et expérience client

- Expérience client
- Management des hommes et des organisations
- Gestion de projet
- Initiation aux RH
- Animation de l'équipe commerciale
- Etude de cas
- Dossier professionnel

4. UE4 – Activités complémentaires

- Communication et relations professionnelles
(prise de parole en public)
- Anglais/Business english
- Business plan financier
- Business et culture internationale
- Outils informatiques du manager
- Pratique professionnelle